2369

Annual Subscription Rs. 2/-only. Reg. No. M. 2749.

A TELUGU
MONTHLY
JOURNAL
OF
INSURANCE
BANKING
AND
FINANCE

BHEEMA PATRICA

భీమాపత్రిక

భీమా, బ్యాంకింగు, ఆర్థిక, వ్యవహారములను ప్రచారము చేయు మాసపత్రిక.

EDITOR:
S. KANAKARAJU PANTULU

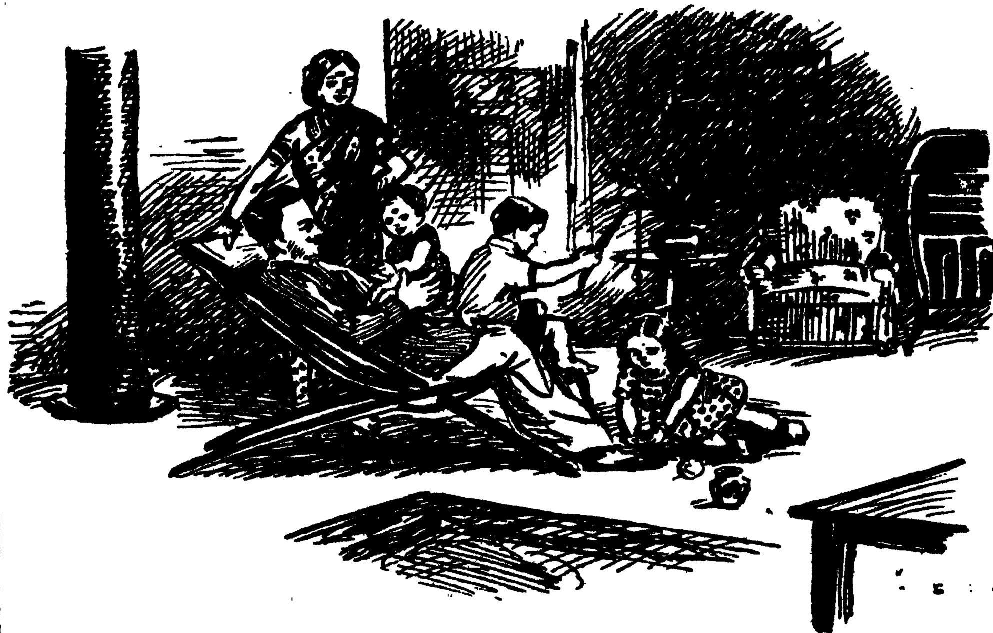
PATRONS

1. K. B. MADHAVA Esq, M. A., A. I. A., (Lond.) F. R. A. S.
CONSULTING ACTUARY
Professor and Head of the Dept. of Mathematical Economics and Statistics,
MYSORE UNIVERSITY, MYSORE.

2. A. KALESWARA RAO PANTULU, Esq., B. A., B. L.,
BEZWADA.

VOL. V BEZWADA—APRIL 1936 No. 4

A 'GREAT INDIA'



POLICY ALONE

WILL PERPETUATE THAT HAPPINESS

Apply for a Prospectus and compare it with others before effecting your Insurance.

WANTED

Influential Representatives all over the ANDHRA DESA on Salary and Commission. Previous experience not essential.

Apply to either :

V. B. SHANKAR RAO,
Asst. Secretary,
GUNTUR.

OR

BRANCH SECRETARY,
35, Angappa Naick St.,
G. T. MADRAS.

భీమా పత్రిక

సంపాదకుడు: సూరంపూడి కనకరాజు పంతులు.

భీమా పత్రిక

"భీమాపత్రిక" ప్రతిమాసమున కడపటివారములో ప్రకటింపబడును. జనవరి నెలతో సంవత్సరము ప్రారంభమై డిశంబరు నెలతో సంవత్సరాంతమగును. సంవత్సరములో నెప్పుడైన చేర్చుకొనబడిన చందాదారులు, వెనుకటి సంచిక లున్నయెడల ఆసంవత్సరములో వెనుకటి సంచికలనుగూడ పొందుట కర్హులు. సంవత్సరపు చందాలు విధిగా ముందు చెల్లింపబడవలెను. వ్యక్తులెప్పుడు చందాదారులుగ చేరి పత్రిక వి. పి. గా పంపుమని కోరెదరో ఆమాస పత్రిక మాత్రము వి. పి. గా పంపబడును. వి. పి. మొత్తము చేరినతరువాత లోగడ పత్రికలు బుక్కుపోష్టుద్వారా పంపబడును. పత్రికలలో ప్రచురింపబడవలసినవిషయము లన్నియు పత్రికాధిపతిగారికి పంపవలెను. మనియార్డర్లు, వ్యాపార సంబంధమైన విచారణలు మేనేజరుగారికి పంపవలెను. వ్యాసముల వాపసుగాని, ప్రత్యుత్తరములనుగాని కోరువారు పోష్టుచార్జీల నతికించి అడ్రెసు వ్రాసిన కవరు పంపవలెను. వ్యాసకర్తలు విలేఖరులు, ప్రచురణములకు పంపు విషయములలోని అభిప్రాయములకు సంపాదకులుగాని, ప్రకాశకులుగాని, ఉత్తరవాదులు కారు. సంవత్సర చందా రు 2—0—0. విడిపత్రిక రు 0—4—0.

వివరములకు: మేనేజరు, భీమాపత్రిక, బెజవాడ.

BUSINESS NOTICE.

The "Bheema Patrica" is published in the last week of every month. Subscribers who will not receive the Journal by the 15th of the succeeding month, will kindly communicate to the Manager.

The annual subscription is Rs. 2/- inclusive of postage. Single copy costs 4 annas. Subscriptions at whichever time of the year be paid, will cover the period from January to December. All business communications should be addressed to the Manager. Contributions should be sent to the Editor. Articles on matters relating to Insurance are welcome. The Editor is not responsible for the views of the contributors.

For particulars:—The Manager, "Bheema Patrica" Bezwada (S. India).

ఇందులోగల ప్రకటనాదివిషయములకు వ్రాయునపుడు "భీమాపత్రిక" అనుపేరుఉదాహరింపవలసినదిగ కోరుచున్నాము.

అయ్యా!

శ్రీయుత...

గారి సలహా ననుసరించి మీకు యీ పత్రిక పంపించడమైనది. మీరు యీ పత్రికను సాదరాభిమానముతో స్వీకరించి చందాదారుగ చేరి సంవత్సర చందా రు 2/—రెండు రూపాయిలను మనియార్డరుద్వారా పంపించకోరుచున్నాను.

బెజవాడ,
తేది 29—3—36.

మేనేజరు,
భీమా పత్రిక.



ఉపకారవేతనము
రెన్యూయల్ కమీషన్ - కమ్యుటేషన్

Pension

Renewal Commission - Commutation

ఇన్సూరెన్సు ఏజంటు కంపెనీకి సంపాదించి తెచ్చియిచ్చు వ్యాపారముపై వచ్చు ప్రీమియము మీద సాధారణముగ నూటికి రు 5/-లు చొప్పున రెండవసంవత్సరమునుండి కంపెనీవారు ఏజంటునకు వార్షిక రెన్యూయల్ కమీషన్ యిచ్చు చుందురు.

(1) ఏజంటు తాను ఏజంటుగిరిచేయు కంపెనీ యెడల భక్తి విశ్వాసములు కలిగియుండుట (2) తాను కంపెనీకి సంపాదించిన వ్యాపారం సాధ్యమైనంతవరకు రద్దుకాకయుండునట్లు చూచుట (3) ఏజంటు తన యౌవనమంతయు కంపెనీకి వ్యాపారము సంపాదించుటలో వినియోగించుట- యీమూడుకారణములును ఏజంటు కంపెనీవద్ద నుండి తాను కంపెనీకి సంపాదించిన వ్యాపారము పయి ప్రతిసంవత్సరము రెన్యూయల్ కమీషన్ పొందుట కర్హత కలిగించును.

శ్రద్ధాభక్తులతో ఏజంటుపనిచేయుచున్న ఎడల యీ పైమూడు అర్హతలును ఏజంటునకు వానియంతటఅవియే వచ్చును. ప్రత్యేక కృషి చేయ నవసరములేదు. కాని హెచ్చు రెన్యూయల్ కమీషన్ మొత్తము సంపాదింపవలె నంటే కొంచెము శ్రద్ధతో ప్రత్యేక కృషి చేయక తప్పదు.

కాని ఏజంటు తాను సంపాదించిన పాతవ్యాపారముపై ప్రతిసంవత్సరము రెన్యూయల్ కమీషన్ పొందుటకు ప్రతిసంవత్సరము కనీసము అయిదువేలరూపాయిలకైనను నూతన వ్యాపారమును సంపాదింపవలె ననెడి నియామక ముండును. ప్రతిసంవత్సరం యీనియమిత మొత్తమును చేసినగాని కంపెనీవారు రెన్యూయల్ కమీషన్ యివ్వరు. ఈ మామూలు పరిస్థితులలో యీ నియమిత నూతనవ్యాపార మొత్తమును సంపాదించుట ఒక కష్టముకాదు. కాని ఒక్కొక్కప్పుడు కొన్నికొన్ని పరిస్థితులలో యీ చిన్న మొత్తమునుకూడ సంపాదించుట కష్టమగు చుండును. మానవశరీరము ఎప్పుడును ఒకే రీతిగా యంత్రమువలె పనిచేయునని చెప్పుటకు వీలులేదు. కొంతవయస్సు గడచినతర్వాత శరీరములో దుర్బలత్వ మేర్పడును.

నూతనవ్యాపారమును సంపాదించుటకు ఏజంటుకు పూర్వమున్నంత శక్తి యుండదు దుర్బల

త్వమేగాక- ఏజంటునకు వయస్సు గడచిన కొలదిని కుటుంబమునకు సంబంధించిన మానసిక, ఆర్థిక చిక్కులుకూడ ఎక్కువై నూతనవ్యాపారమును సంపాదించుటకు ఉత్సాహము లేకుండ చేయును. అదియునుగాక రెన్యూయల్ కమీషన్ పొందుటకు ప్రతిసంవత్సరము కంపెనీలవారిచే నియమింపబడిన ఎంతోకొంత కనిష్ట (మినిమమ్) నూతనవ్యాపారము సంపాదింపవలెననే షరతు చాలఘోరమైనది. ఈషరతును అడ్డము పెట్టుకొని కంపెనీలవారు ఎన్నోసంవత్సరములనుండి పనిచేయుచున్న ఏజంటుయొక్క రెన్యూయల్ కమీషన్ ఎంతపెద్దమొత్తమైన ఎగవేయుటకు ప్రయత్నించుటలో ఎంతమాత్రమును వెనుకంజ వేయరు.

ఉద్యోగమునుండి విరమించి విశ్రాంతి గైకొనుటకు యితర ఉద్యోగములలో వలెఏజంటుకొక్కికూడ కొంత నియామకము గలదు. ఏజంటుకూడ మానవమాత్రుడే. అతని జీవితమునకు కూడ విశ్రాంతి కావలసి యున్నది.ఏజంటువృత్తినవలంబించి కొన్నిసంవత్సరములు గడచిన తర్వాతగాని కంపెనీకి కొంతనియమిత వ్యాపారము సంపాదించినతర్వాతగాని ఏజంటు ప్రతిసంవత్సరము రెన్యూయల్ కమీషన్ పొందుటకు నియమిత నూతనవ్యాపారము సంపాదింపనవసరము లేదనే పద్ధతిని అవుసరమైనచో ఏజంటునకు ప్రతిసంవత్సరము వాయిదాలమీదనిచ్చు రెన్యూయల్ కమీషనుకు బదిలీగా యికముందు ప్రతిసంవత్సరము రెన్యూయల్ కమీషన్ యివ్వనక్కరలేని పద్ధతిని ఒకేమొత్తమును తీసుకొన వచ్చుననే పద్ధతిని కంపెనీలవారు ఏజన్సీషరతులలో ఏర్పాటుచేసినచో ఘుడియఘుడియకు ఏజంట్లు కంపెనీలనుండి కంపెనీలకు మారవలెననే అభిప్రాయమును వదలి ఒకే కంపెనీని ఆదుకొని దాని వ్యాపారవృద్ధికి తోడ్పడుచుందురు. ఇట్టి పద్ధతి కంపెనీలకును ఏజంట్లకును చాల క్షేమకరము. ఈపద్ధతిని ప్రతి కంపెనీవారు అవలంబింపవలెను. కంపెనీలవారు ఏజంట్లకుఇట్టి సౌకర్యములుగు పద్ధతులను ఏర్పాటు చేయునట్లు ఏకంపెనీయొక్క ఆకంపెనీఏజంట్లు యీవిషయములను తను కంపెనీలవారికి తెల్పి వానిని పొందుటకు గట్టి ప్రయత్నములను చేయవలెను. ఈవిషయములో యీదిగువ విధానమును సూచించుచున్నాము.

ఏజన్సీషరతులలో యీ దిగువ **షరతులను** చేర్చవలెను.

(1) ఏజంటు మొదటి భీమాదరఖాస్తు సంపాదించిన తేదీ లగాయతు అయిదు సంవత్సరములు గడచినతర్వాతగాని లేక ఏజన్సీ తీసుకొనిన తేదీలగాయతు మొదటి సంవత్సరపు ప్రీమియములు చెల్లింపబడిన అయిదులక్షల భీమా మొత్తమునకు భీమాపట్టాలను జారీచేయించినతర్వాతగాని యీ లోపుగ ఏజంటునకు శాశ్వత అంగవైకల్యములేక వ్యాధివలన శాశ్వతశరీర దుర్బలత్వము తటస్థించినప్పుడు గాని ప్రతిసంవత్సరము రెన్యూయల్ కమీషను పొందుటకు కనిష్టభీమా మొత్తమును సంపాదింపనవసరములేదు. (2) ఈపై నుదహరింపబడిన కాలముతర్వాత ఏజంటు యిష్టమువచ్చినప్పుడు తనకు ప్రతిసంవత్సరము వచ్చు రెన్యూయల్ కమీషను కమ్యూట్ చేసుకొని అట్టి వాయిదాలగా నిచ్చు కమీషన్‌కు బదులుగా కంపెనీవారిచే నిర్ణయింపబడిన ఒకేపెద్దమొత్తమును ఒకేసారిగ పొందుటకు ఏజంటు అర్హత గలిగి యుండును.

ది డాన్ ఆఫ్ ఇండియా లైఫ్ యిన్స్యూరెన్సు కంపెనీ,

లిమిటెడ్—పూనా,

ఏజంట్లు కావలెను

తూర్పు, పశ్చిమ గోదావరి, కృష్ణా జిల్లాలలో మాకంపెనీ తరఫున నెల జీతములు లేక లాభముగల మంచి కమీషన్ పద్ధతులమీాద పనిచేయుటకు సమర్థత, మంచి పలుకుబడి గల ఏజంట్లు, ఛీఫ్ ఏజంట్లు వద్దనుండి ఏజన్సీ దరఖాస్తులను కోరుచున్నాము.

ప్రాస్పెక్టస్, అండ్ ఏజన్సీ షరతులు వగైరా వివరములకు :—

జనరల్ మేనేజరు

The Dawn of India Life Insurance Co., Ltd.

KANAKARAJU'S

INSURANCE DIRECTORY

1936

(IN TELUGU)

WILL BE READY AND PUBLISHED ON

1st JULY — 1936.

A New publication in vernacular. Very useful to Companies, Agents and Policy-Holders. The only publication of its kind.

Price For Companies Rs. 3- For Agents and Policy-Holders Rs. 2-8-0

PRE PUBLICATION PRICE

For Companies Rs. 2-8-0 For Agents and Policy-Holders Rs. 2

Postage Extra in all cases. Book your orders immediately with advance.

Apply to :—

THE EDITOR,

BHEEMA PATRICA, BEZWADA, (S. India)

ఆర్గనైజర్లు, చీఫ్ ఏజంట్లు, ఏజంట్లు, ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలు.

(శ్రీ శనివారపు సుబ్బారావుగారు)

ఈ విషయమై గతసంచికలో యీ పత్రికాధిపతులు స్వానుభవంతో వ్రాసిన సంపాదకీయమును భీమాఏజంట్లు తప్పకుండా చదివియుంటా రనుకుంటాను.

ఏపత్రికజూచిన జిల్లా మొత్తంమీదను, నెల సరిజీతంమీదను, భత్యాఖర్చులతోను ఆర్గనైజరు పదవి యిస్తామనే ప్రచురణాలు కనబడడం, ఆప్రకారం కొందరు ఆయా పదవులకు యిదివరలో భీమావ్యాపారంలో అనుభవం యున్నా లేకపోయినా ఎగబ్రాకటం, అట్టివారిని భీమా కంపెనీలవారు నెలో రెండునెలలో ఉపయోగించుకొనినపిమ్మట వారికేమి లాభం లేకపోతే పొమ్మని చెప్పడంగాని, లేక యిస్తానన్న జీతం వగైరాలు పంపకపోవడం, అందుకు కారణాలు వ్రాయడం ఆకాగితాన్ని జూచుకొనగానే ఆ కంపెనీని వదలి మరియొక కంపెనీకి వెళ్ళడంగాని, లేక ఆవృత్తినే యికవిసర్జించడంగాని జరుగుతోంది.

ఇందులకు కారకులు కంపెనీవారనే చెప్పాలి. చేపలుబట్టువాడు గాలమునకు ఏ తినుబండపదార్థమునో తగిలించి నీళ్ళలోనికి వదలితే దానిని జూచి చేపలు ఆగాలానికి తగుల్కొనునటులనే కొందరు యీ భీమాఆర్గనైజర్ల వృత్తికి తగుల్కొనడం అలాతగుల్కొనడంలో హెచ్చుమంది విముఖులై బ్రహ్మాండంమీద ఏకొద్దినష్టంతోనో బయటపడడం జరుగుతోంది. ఇట్టివారిని *జూచిఅయినా మిగతావారు బుద్ధితెచ్చుకోవలసిన ఆవశ్యకం ఉంది. విజ్ఞానవంతులు సహజంగా బుద్ధిమంతులుగావుంటారు. విజ్ఞానం లేనివారు బుద్ధిమంతులయొక్క నడవడి కనుల జూచి బుద్ధిమంతు లవుతారు. మూర్ఖులు యీవుభయుల అనుభవములను జూస్తున్నా తాము బట్టిన పట్టును విడువకుండా తెలివిహీనతగా ప్రవర్తిస్తూ వుంటారు. ఈసంగతుల నన్నిటిని బట్టి భీమావృత్తిలోనికి ప్రవేశించువారు యీదిగువ అంశమును బాగా గ్రహించాలి. వర్తకంలో ఆరితేరా లనేవారు మొదట షాహుకారువద్ద గుమస్తాగా ప్రవేశించి అటుపిమ్మట ఆవర్తకుని వద్దగాని లేక మరొకనివద్దగాని వాటాదారుగ ప్రవేశించి క్రమేణా స్వంతవ్యాపారాన్ని స్వంతపెట్టుబడితోసాగించుతూ వ్యాపారంలో బాగా ధనసంపాదించితే అప్పుడే స్పెక్యులేషనుబిజనెస్సు (అతిలాభాపేక్షచేత సాహసముచేసేయు వ్యాపారము) సాగిస్తాడు. లేదా మొట్టమొదటనుంచీ వ్యాపారం సాగించాలనుకున్నవాడు చిల్లర దుకాణంలోనుంచి క్రమేణా టోకువ్యాపారం సాగించి అటుపిమ్మట స్పెక్యులేషను వ్యాపారంలోనికిదిగుతాడు. భీమావ్యాపారంకూడా యిట్టిమాదిరిదే అని కంపెనీలవారుగాని యీ వృత్తిలో ప్రవేశించువారుగాని గ్రహించాలి. అలాగ్రహించినవారు బహుఅరుదుగానే ఉన్నారని చెప్పాలి.

కంపెనీ భాగస్వాములు, డైరక్టర్లు, మేనేజింగు డైరక్టర్లు, కార్యదర్శులు, మేనేజర్లు మున్నగువారిలో చాలమందికి ఇదివరకు భీమావ్యాపారంలో యేమియు అనుభవం లేకుండాయున్నవారే సాగించడం లేకపోలేదు. అట్టివారు ఆవ్యాపారాన్ని ఏలా సాగిస్తున్నారా యని ఆలోచిస్తే తమకున్నడబ్బును బట్టి ప్రాపకాన్నిబట్టి యని చెప్పవచ్చును. పోనీ యీ వృత్తిలోనికి ప్రవేశిం

చినపిమ్మట అయినా యిందుండే కష్టసుఖాలు యోచిస్తారేమో అంటే ఆర్గనైజర్లనుగాని చీఫ్ ఏజంట్లనుగాని, ఏజంట్లనుగాని అవసరం వచ్చినపుడు అందలముమీద కెక్కించడం, ఆ అవసరం తీరగానే భూపతనంచేయించడంలో వెనుదీయరు. ఈ అంశములు కూడా యీ వృత్తిలో చాలాకాలం వున్నవారికల్లా అవకుండా వుండదు. కాబట్టి యీవృత్తిలో ప్రవేశించ దలచినవారు యిదివరకు యీ వృత్తిలోవున్నవారి సలహాలమీద ప్రవేశిస్తే తర్వాత పశ్చాత్తాప పడడం అంతగావుండదు.

ఆర్గనైజర్లుగా ప్రవేశింపదలచినవారంతా ముందుగా ఏజన్సీ వృత్తిని అవలంబించి అందు అనుభవం గడించిగాని ఏమియు చేయజాలరనే సంగతిని నేను రమారమి 10 సంవత్సరాలనుంచి యీ వృత్తిలోనున్న అనుభవమును బట్టి చెప్పగలను.

ఆర్గనైజర్లుగా ప్రవేశించడంకన్న కొంతవరకు చీఫ్ ఏజంట్లుగావుండడం మంచిదే అనుకోవచ్చును. చీఫ్ ఏజన్సీకూడా మామూలు ఏజన్సీలలో బాగా ఆరి తేరినవారికిగాని యియ్యరు. చీఫ్ఏజన్సీ యిచ్చాకకూడా కంపెనీవారు ఆర్గనైజర్లను విసిగించినట్లే విసిగించడానికి యత్నించకపోరు. ఆవిసిగించడంలో పంతాలు మాత్రం వేరువేరుగా ఉంటూవుంటాయి. చీఫ్ఏజంటుకు సబుఏజంట్లకు మనస్పర్థలుకలుగ జేయడానికి వుండే మాయోపాయాలన్నిటిని పన్నినపిమ్మట ఆచీఫ్ ఏజంటే నాకెందుకురాబాబూ యీ చీఫ్ఎజన్సీ అనేటట్టు చేయగలశక్తి కంపెనీలవారికుంది. ఆలా మానుకున్నవారు లేకపోలేదు. ఏజంట్ల విషయంలో యోచిస్తే యిదేమాదిరీగా వుంటుంది. ఎవరుబడితేవారు యీ వృత్తిలోనికి రావడం, 3 నెలలో 6 నెలలో తప్పితే ఏడాదో జూచిన పిమ్మట లాభంలేదని మానుకోవడంజరుగుతుంది. ఇట్టివారివల్ల కంపెనీలవారికి చాలాలాభం ఉంటుంది ! ఏలాగంటారా, కంపెనీలవారు పెట్టే నియమాల ప్రకారం సాధారణంగా ఏ 5 వేల రూపాయిల భీమావ్యాపారమునో సాలుసరి ప్రీమియములు కట్టించితేనేగాని అసలుకమీషను యియ్యరనే నియమం వుంటుంది. కంపెనీల పోటాపోటీలవల్ల యీనియమాలను యిప్పుడిపుడే మూడువేల వ్యాపారమువరకు తగ్గిస్తున్నారు. హెచ్చువ్యాపారాన్ని సాగించే ఏజంటువుంటే ఆఏజంటుకు ఆర్గనైజరు పనిగాని చీఫ్ ఏజన్సీపనిగాని, లేక మరోపనికి ఆఫీసులోనికి వెడతానన్నవారికి అఫీసులోపని యియ్యారు. పీపైనంతవరకు అటు మంచిఏజంటుతో ఏదో చిల్లర పేచీని పెట్టుకొని కంపెనీనుండి పోవునటులనే చూస్తూవుంటారు. ఇదంతా యోచిస్తే యిదో రకం బానిసవృత్తిరా అని అసిపించక మానదు. వ్యాపారములో - పెట్టుబడిదారు, పనిచేసేవారు - యీవుభయులు కంపెనీయొక్క అభివృద్ధినేకోరాలంటే యీవుభయులకు పీపైసంతవరకు అన్ని విషయములలోను సమానప్రతిపత్తి వుండితీరాలి అట్టిది లేనంతవరకు ఒకరిపై నొకరు నేరాలు చెప్పుకుంటూ ఒకరిని ఒకరు దూషణచేసుకోవడం తప్పదు. ఇట్టి వాటివల్ల యీభీమావ్యాపారం ద్వారాచేసే సాంఘికసేవ రాణించకపోవడమేగాకుండా అభివృద్ధిలోనికి రాకుండా గుంటపువ్వులే పూస్తూవుంటుంది. ప్రతి కంపెనీకి పనిచేసే ఏజంట్లంతా ఒక సంఘంగాను ఏరాష్ట్రానికి ఆరాష్ట్రంలోనుండే ఏజంట్లంతా ఒకసంఘంగానూకూడి యీశాస్త్రమును గూర్చిన పరిశోధనలకున్ను కష్టసుఖాలను యోచించుకొనుటకున్ను కృషిసలుపుకోవాలి. ఇదేమాదిరీగా ప్రతిరాష్ట్రం

లోను వుండే భీమాకంపెనీలవారుకూడా ఒక సంఘంగా కూడడం మంచిది.

ఏజంటుగా ప్రవేశింప దలచిన ప్రతివాడు అధమము యీవృత్తిలో మూడువత్సరాలుండా లనుకొని ప్రవేశించడం మంచిది. ఈవృత్తికి సంబంధించిన శాస్త్రపరిజ్ఞానంబాగా సంపాదించుకోవాలి. ఈమూడువత్సరాలలో యీవృత్తి వల్ల గిట్టుబాటులేకపోతే అప్పుడే మరోవృత్తిలోకి పోవాలి. రోజుకు 12 గంటలచొ॥ మొదటి వత్సరం పనిచేస్తే రెండోవత్సరంలో రోజుకు 8 గంటలే పనిచేయడం మూడోవత్సరంలో రోజుకు 4 గంటలున్ను అటుపిమ్మట రోజుకు ఏరెండుమూడుగంటలలో పనిచేస్తే సరిపోయేస్థితికి రావడం కలుగుతుంది. ఈ మొదటి మూడేండ్ల శ్రమకు ఓర్వలేనివారు యీవృత్తిలోనికి ప్రవేశించడంవల్ల వారా బాగుపడరు; ఈవృత్తిలోనికి రావలెననుకొనువారికా మార్గదర్శులుగా నుండలేరు. వీరివల్ల ఏకించితులాభం కలిగినా కంపెనీలవారికేగాని మరెవ్వరికి వుండదని గ్రహింతురుగాక!

మోసపోకండి

కంపెనీలప్రచురణలనుబట్టి ఆర్గనైజర్లు చీఫ్ ఏజంట్లు మున్నగువారి మాటలను బట్టిగాక కంపెనీ ఆదాయ వ్యయపట్టికను ఏజన్సీషరతులను పాలసీనిబంధనలను మున్నగువాటిని జూచే ఏజంట్లుగా ప్రవేశించండి!

భీమాప్రచారానికి కంపెనీలవారు పూనుకోవాలి

(శ్రీ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు)

ఫిబ్రవరి నెల సంచికలో 'భీమాతత్వం అందరికి తెలియాలి' అనే విషయం చర్చించబడింది. ఏ విధంగా ప్రచారం జరిగితే ప్రజలలో భీమా వ్యాప్తి కలుగుతుందో యీ వ్యాసంలో చర్చించబడుచున్నది. ఇప్పటివరకు జరిగిన భీమాప్రచారం భీమాకంపెనీల వ్యాపారం ఏజంట్లవల్లనే జరిగింది; జరుగుచున్నది. ముందుకూడా అంతేనేమో.

భీమాకంపెనీలవారు తమ కంపెనీలనుగురించి ఏవో కొన్ని పత్రికలలో ప్రకటనలు చేయటంతప్ప ప్రజలకు భీమామీద అభిరుచికలిగే ప్రయత్నాలు ఇప్పటికి ఏమీ చేయటంలేదని చెప్పగలుగుతాను. పాశ్చాత్యదేశాల్లో భీమావ్యాపారం మంచి అభివృద్ధిలోకి వచ్చిందంటే దానికి కంపెనీలవారి ప్రచండమైన ప్రచారమే కారణం. ఆంగ్లభాషలో భీమానుగురించిన పుస్తకాలు కుప్పలుగా ఉన్నాయి. శ్రీ శనివారపు సుబ్బారావుగారు కొన్నిపుస్తకాలపేర్లు భీమాపత్రికలో ప్రకటించారు. అలాంటి వాఙ్మయం దేశభాషల్లో ప్రకటింపవలసిన బాధ్యత కంపెనీలవారిమీద యున్నది.

భీమాకంపెనీలవారు ఎప్పటికప్పుడు వ్యాపారాభివృద్ధి కనపడే అంకెలతోనూ, మరణించిన పాలసీదారుల కుటుంబాలకు చెల్లించిన మొత్తములు తెలిపే లెక్కలతోను, అన్నిరకాల ప్రజలకు తెలిసేటట్లు ప్రచారం చేస్తుంటే ప్రజలలో భీమామీద అభిరుచి కలుగుతుంది. భీమా చేసుకున్నందువల్ల ప్రత్యక్షంగా ప్రజలు పొందిన మొత్తాలు కనుబడుతుంటేనేగాని అనేకమంది కొత్తవారు ఆ అనుభవంతో భీమాచెయ్యరు. మన దేశీయకంపెనీలవారు చాలామంది తమ కంపెనీలు చెల్లించిన క్లెయింమొత్తాలు స్పష్టంగా వివరంగా ప్రకటించడంలేదు. భీమా చెయ్యమని ఏ ఏజంటయినా ఒకరిదగ్గరికి వెళ్ళగానే మీ కంపెనీ మావూళ్లో ఎవరికైనా లేక ఎవరెవరికి అయినా డబ్బు యిచ్చిందా అనే ముందు ప్రశ్నిస్తాడు. అప్పు డాఏజంటు నోరువెళ్లబెట్టి ఏదో చెప్పవలసిందేతప్ప సరియైన సమాధానం యివ్వలేడు. కంపెనీలవారు తాము ఏటేటా చెల్లించే మొత్తాలు పేర్లుసహా వివరంగా పుస్తకంగా ప్రకటిస్తూ ఆపుస్తకాలు ఏజంట్లకు సప్లయి చేస్తే దాని ఆధారంమీద ఏజంట్లు ఎంతపని అయినా చేయకలుగుతారు. తమ కంపెనీల వ్యవహారమేకాకుండా ఇతరదేశాల్లో భీమాకంపెనీలవల్ల ప్రజలకు కలుగుతూన్న లాభాలు, వాటియభివృద్ధి తెలిపే విషయాలతో దేశభాషలలో పుస్తకాలు ముద్రించి వాటిద్వారానే కాకుండా, మంచి అనుభవం కలిగిన వక్తలద్వారా భీమాతత్వం ప్రజలకు అందచేయాలి. ఈ రోజులలో కంపెనీలవారు పూనుకుంటే భీమారహస్యం దానియధార్థస్వరూపం ప్రజలకు బాగా తెలిసేటట్టు ప్రచారం జరిగించటం చాలా సులభం. దేశంలో ఈనాడు సినిమాలకు రోజుకు వేలకువేలు లక్షలప్రజలు హాజరవుతున్నారు. ఆ సినిమాలద్వారా డబ్బు ఖర్చుపెట్టి కంపెనీలవారు భీమాప్రచారం ఎందుకు చేయకూడదు? చదువురానివాళ్లుకూడా విరివిగా వస్తూన్న సినిమాలద్వారా కంపెనీలవారు ప్రచారం సాగించటానికి పూనుకుంటే సామాన్య ప్రజల్లోకూడా భీమాతత్వం నాటుతుంది. మాజికులాంతరు ఉపన్యాసాలద్వారాకూడా భీమాప్రచారం జరి

గించవచ్చును. చాలా అవుసరం. చదువుకున్న వారికి చలనబుద్ధిగాని చదువురాని వాండ్లకు మూఢ విశ్వాసమే నమ్మకం. అట్లాంటి ప్రజల్లో భీమాతత్వం నాటుకున్ననాడే మన దేశ భీమా వ్యాపారంలో జీవకళ ఏర్పడి స్థిరత్వం కలుగుతుంది. ఒక సినిమాలు, మాజికులాంతర్లద్వారానే కాకుండా కంపెనీలవారు భీమాప్రచారం కోసం కొందరికి తరిఫీను యిప్పించి వారిచేత దేశంలో ప్రచారం చేయించడంకూడా చాలా అవుసరం. పండితులైనవారిచేత భీమావ్యాపారంలో అనుభవనీయులైనవారిచేత తెలిక భాషలో అంటే దేశభాషల్లో 'భీమా' శాస్త్రయధార్థాన్ని నిరూపించే గ్రంథములు రచియింపచేయించి ప్రజల్లో ఉద్బోధం కలుగచేయాలి. అంతే కాకుండా ప్రతికంపెనీలవారు ప్రతిసంవత్సరం తమ పట్టాదారులను సమావేశపరచి భీమాను గురించిన చర్చలు జరిపించాలి. కంపెనీఅధికారులకు క్రొత్త భీమావ్యాపారం సంపాదించడం ఎంత అవుసరమో పాతపట్టాలు చప్పిపోకుండా చూచుకోవటం అంతకంటె అవుసరం కాబట్టి సర్వదా పట్టాదారులకు ప్రోత్సాహం కలుగజేయాలి.

భీమాకంపెనీలవారు ప్రచారంకోసం దేశభాషలలో పత్రికలు స్థాపించి వాటిద్వారా భీమా ఢంకా వాయించుచుండాలి. భీమాపంచాంగాలు సృష్టింపచేయాలి. భీమావాఙ్మయం నూతనంగా నిర్మాణం చేయించాలి. తాము పత్రికలు పెట్టలేకపోతే అందుకై పుట్టబడ్డ "భీమాపత్రిక" వంటి పత్రికలకు పూర్తిగా చేయూతయిచ్చి ప్రచారానికి తోడ్పడాలి. పైనవ్రాసిన విధాలుగా ప్రచారం జరగాలంటే ధనం ఖర్చుపెట్టాలి. చాలా ధనవ్యయంతో కూడిన పైపనులు జీవనం కోసం తంటాలుపడే ఏజంట్లవల్ల అయ్యేవి కావు. కనుకనే కంపెనీలవారు పూనుకోవాలని మనవి చేస్తున్నాను. భీమాకంపెనీలవారు తమ ప్రచారంలో ఖర్చుల్లో 'భీమాప్రచారశాఖ'ను కూడా నిర్మించుకొని ప్రచారం చేయించటానికి పూనుకోవాలి. భీమాతత్వం కరతలామలకం చేయాలి.

ఈవిధంగా దేశంలో భీమాప్రచారం జరిగినప్పుడే మనదేశంలో విరివిగా భీమావ్యాపారం జరుగుతుంది. భీమాతత్వం తెలిసినకొద్దీ వ్యాపారం అభివృద్ధికావటమే కాకుండా అందులో పారు ఉండదు. ఏదో ఒక ఆవేశంమీద భీమా చేసినవారికికూడా భీమారహస్యం తెలియపరస్తే వచ్చిన వ్యాపారంలో చచ్చు ఉండదు. భారతవర్షంలో యీనాడు 180 స్వదేశీభీమా కంపెనీలు జయప్రదంగా పనిచేస్తున్నప్పటికి, విదేశకంపెనీలవారు మనదేశంలో భీమావ్యాపారం చేసుకుపోతున్నారు. దీన్ని అరికట్టటానిక దేశీయకంపెనీలవారు ఏమీ ప్రయత్నంచేయడం లేదు. ఈ విషయం ముందుసంచికలో చర్చించబడుతుందని విన్నవిస్తూ యింతటితో ముగిస్తున్నాను.

ఏషియన్ సిల్వర్ జూబిలీ

బొంబాయి ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ వారి యిరువదిఅయిదుసంవత్సరముల రజతోత్సవము ఆంధ్రదేశములో గుంటూరుపుర మున కంపెనీ బ్రాంచిఆఫీసు ఆవరణలో యీ నెల 10వ తేదీ ఉ॥గం 7 లకు గుంటూరు మునిసిపల్ చైర్మన్ శ్రీయుత నడింపల్లి వెంకటలక్ష్మీ నరశింహారావుపంతులు, ఎం ఎ., యల్.యల్.,బి, బారిస్టరుగారి అధ్యక్షతక్రింద ప్రారంభ మయ్యెను. సదరు మహోత్సవమునకు నెల్లూరు, గుంటూరు, కృష్ణా, తూర్పుగోదావరి, వరంగల్ జిల్లాలలో పనిచేయుచున్న కంపెనీఏజంట్లును, కొంతమంది పట్టాదార్లును, 'భీమాపత్రిక' 'భీమా ప్రచారిణీ' పత్రికాధిపతులును హిందూ, యిండియన్ ఎక్సుప్రెస్ పత్రికాప్రతినిధులును కంపెనీ క్షేమమును కోరు మిత్రులును పలువురు భీమా వ్యాపారాభిమానులును మొత్తము మూడు నాలుగు వందలమంది విచ్చేసిరి.

గుంటూరు బ్రాంచిఆఫీసు మేనేజరు శ్రీయుత నందమూరు వేంకటచలపతిరావుగారును కంపెనీ ఏజంట్లును, వుత్సవమునకు విచ్చేసిన మిత్రులతోకలసి మేళ, తాళ, మంగళవాయిద్యములతో రజతోత్సవమందిరముననుండి బయలుదేరి అధ్యక్షులు శ్రీయుత నడింపల్లి వెంకట లక్ష్మీనరశింహారావుపంతులుగారి బసకు వెళ్ళి వారిని అధ్యక్షపీఠము నలంకరించవలసిన దని ఆహ్వానించి అధ్యక్షులవారిని వెంటనిడుకొని పుర వీధులయందు భీమాలాభములను, ఏషియన్ వారు పట్టాదారుల కొఱకు సౌకర్యములను సూచించు ప్రచారపటముల (Placards) తో వూరేగి సరిగా గం॥ 6-55 లకు వుత్సవ మందిరమునకు తిరిగి చేరిరి.

జూబిలీ ఉత్సవ కార్యక్రమము సరిగా 7గంటలకు శ్రీమతి కూచిభట్ల కామేశ్వరమ్మగారి దైవప్రార్థన జాతీయగీతములు ఆశీర్వచనపద్యములతో ప్రారంభమయ్యెను.

తదనంతరము శ్రీయుత రాయసం వెంకట సుబ్బారావుగారు రజతోత్సవ ప్రశంసా పంచ రత్నములను చదివిరి. ఆవెనుక కంపెనీబ్రాంచి మేనేజరు శ్రీయుత వెంకటచలపతిరావుగారు అనేకమగు పనులలో నిమగ్నులై శీఘ్రముగ నిర్వర్తించవలసిన పను లెన్నియో యున్నప్పటికిని అట్టి సమయములోనే కొంత అవకాశము కలుగ జేసుకొని శ్రీయుత పంతులుగారు అధ్యక్షపీఠము నలంకరించుటకు అంగీకరించినందులకు తమ సంతసమును వెలిబుచ్చుచు శ్రీయుత నడింపల్లి వెంకట లక్ష్మీనరసింహారావుపంతులుగారిని అధ్యక్షపీఠ మలంకరించవలసిన దని కోరిరి.

సదరు వెంకటచలపతిరావుగారి ఉపపాదనను కంపెనీ ఛీఫ్ఏజంటు రావు అండ్ పంత్ కంపెనీ ప్రొప్రయిటరు శ్రీయుత ఉప్పులూరి లక్ష్మీనరసింహారావు పంత్ గారు బలపరచిరి. వెంటనే శ్రీయుత నడింపల్లి వెంకటలక్ష్మీనరసింహారావుగారు అధ్యక్షపీఠము నలంకరించుచు కంపెనీ చరిత్రలో ఇట్టి ప్రాముఖ్యమగు మహోత్సవ సందర్భమున తమను అధ్యక్షులుగ నుండవలసినదని కోరుచు చేసిన గౌరవమునకు కంపెనీ వారికి తమ వందనములను తెల్పుచు సభాకార్య క్రమమును ప్రారంభించిరి. శ్రీయుత వెంకట చలపతిరావుగారు, జూబిలీమహోత్సవమునకు

రాజాలని మిత్రులును పట్టాదార్లును పలువురు ప్రముఖులును ఉత్తరములద్వారాను టెలిగ్రాములద్వారాను కంపెనీని ఆశీర్వదించుచు పంపిన సందేశములను చదివిరి.

ఈ కంపెనీ చైర్మన్‌ను, బొంబాయి పురపాలక సంఘాధ్యక్షులు నగు శ్రీయుత జమ్నాదాసు మెహతాగారు పంపిన సందేశమును రజతోత్సవ వేడుకలకు విచ్చేసిన సభ్యులందరికిని చదివి వినిపించిరి.

1910 సంవత్సరములో అనగా కంపెనీ ప్రారంభములో కంపెనీ నూతనవ్యాపారము మూడులక్షలతో ప్రారంభించి క్రముక్రమేణ 1935 సం॥ వచ్చుసరికి 1935 సం॥రం పన్నెండు మాసములలోను దాదాపు ఒక కోటిరూపాయిలు వ్యాపారము సంపాదింపగలిగిన శక్తిగలిగిన దనియు సం॥రం 1 కి 15 లక్షలు రూపాయిలు రాబడిగలదనియు ప్రస్తుతము రు 2,51,00,000 ల భీమా వ్యాపారము అమలులో నున్నదనియు, రు 40 లక్షలు జీవిత భీమానిధిగలదనియు, కంపెనీ మొత్తపు ఆస్తులు ఒక అరకోటి (యాబదిలక్షలు) రూపాయిల విలువగలిగినవై యున్నవనియు, కంపెనీ వ్యాపారము దేశమంతటను వ్యాపించియున్నదనియు ఇట్టి ఫలితములకు దేశమంతటను వ్యాపించియున్న 800 సంఖ్యగల్గి భక్తివినయ విధేయతలతోనున్న ఏజంట్లు దండే ముఖ్యకారణమనియు, తమ షేరుహోల్డరులకు వరుసగా పదిసంవత్సరములు ఒకేమాదిరి డివిడెండును ఇచ్చుచున్నామనియు ముందు రానున్న ఆస్తి అప్పుల విలువ మదింపులో పట్టాదారులకును షేరుహోల్డరులకును యిప్పటికంటె హెచ్చైన బోనసు రేటుకును, షేర్లపై హెచ్చు డివిడెండు పంపకమునకును ఎదురుచూచుచున్నామనియు మొదలగు విషయములను గూర్చి శ్రీయుత జమ్నాదాసు మెహతాగారు తమ సందేశములో తెల్పియుండిరి. భీమాపత్రికాధిపతులు శ్రీయుత సూరంపూడి కనకరాజుపంతులుగారు సిల్వర్ జూబిలీ ప్రాముఖ్యతను గూర్చియు భీమాప్రచారిణీ పత్రికాధిపతి శ్రీయుత టి. వి. సుబ్బారావుగారు మేనేజింగ్ ఏజన్సీ. కంపెనీ పెట్టుబళ్ళనుగూర్చియు నుపన్యసించిరి.

ఉదయము కార్యక్రమము ముగియుసరికి గం॥ 10½ లు అయ్యెను. ప్రతినిధులకును, మిత్రులకును కంపెనీవారిచే ఏర్పాటు చేయబడిన వసతిగృహమున భక్ష్యభోజ్యములతో భోజనములు ముగిసినతర్వాత మిత్రులందరును విశ్రాంతి గృహమున సమావేశమై ఒకరి కష్టసుఖములు ఒకరికి చెప్పుకొనచు యిష్టాగోష్ఠితో సాయంకాలము 5 గంటల వరకును కాలముగడపిరి. సాయంకాలము తిరిగి ఉత్సవకార్యక్రమము సరిగా అయిదుగంటలకు ప్రారంభమయ్యెను.

శ్రీయుత డి. టి. రావు బి.ఏ., యల్.యల్.బి., బారెట్లాగారు భీమాకంపెనీలు దేశమునకు ఆర్థికముగ చేయుచున్న సహాయమును, కంపెనీల నిల్వధనములు ప్రత్యేకముగ ఒక్కసర్కారు పత్రములలోనే నిల్వ చేయుటకంటె ఎప్పటికప్పుడు మంచి రాబడిని తెచ్చునట్టియు, దేశాభివృద్ధికి ముఖ్యకారణమగు పరిశ్రమలను అభివృద్ధి చేయు పరిశ్రమలలో నిల్వచేయు ముఖ్యావసరమును మంచి, చెడ్డ, కంపెనీల వివక్షతయు యీ యిరువదిఅయిదు సంవత్సరములలో యీకంపెనీవారు చూపిన వ్యాపారాభివృద్ధిని గూర్చియు గంభీరముగ సభ్యులందరును వ్యామోహపడునట్లు మహోపన్యాసము గావించిరి.

తదనంతరము అధ్యక్షులు శ్రీయుత వెంకటలక్ష్మీనరశింహారావుపంతులుగారు భీమాసంస్థలు

ప్రజలకు మహోపకారమును జేయుచున్నవని యు కాని ప్రస్తుతకాలములో యీ సంస్థలు ఒక పట్టణములో నివశించుచున్న ప్రజలకే ఎక్కువగా వుపయోగపడుచున్నవనియు యీ భీమా పల్లెటూరుప్రజలలో ఎక్కువగా వ్యాపించుటలేదనియు యీ వ్యాపారమును దేశమునందంతటను వ్యాపింపజేయుటకు ప్రత్యేకముగా ప్రచారకులను కంపెనీవారు ఏర్పాటుచేయవలయుననియు, యీ భీమాసంస్థలు దేశములో చాలా వరకు నిరుద్యోగసమస్యను తీర్చి బీదలపాలిటి కామధేనువులై వారికి ఆర్థికరక్షణ యొసంగగలవనియు, ఇట్టి సంస్థలలో ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీవారు ఆంధ్రదేశములోనేగాక ఆసేతు హిమాచలపర్యంతము గొప్ప పేరుగాంచి పని చేయుచున్నారనియు, ఏషియన్ కంపెనీ స్థాపించినది లగాయతు ఎన్నియో గండములను దాటి వయస్సున్న యిరువదిఐదుసంవత్సరములు గడపి సుస్థిరత్వముపొంది నేడు రజతోత్సవమును జరుపుట తమకేగాక ప్రతిపట్టాదారునకును భీమా లోకమునకును చాలా సంతోషదాయకమనియు, ఏషియన్ వారు పట్టాదారులకొసంగు సౌకర్యములను గూర్చియు మొదలైన విషయములను దెల్పుచూ తమ అధ్యక్షోపన్యాసమును ముగించిరి. ఈ రజతోత్సవమునకు సంబంధముకాని ఒక ప్రత్యేకకార్యక్రమమును గూడఉత్సవ మందిరమున జరిపిరి. గుంటూరుబ్రాంచికి సంబంధించిన ఏజంట్లందరును కలసి ఏకగ్రీవముగ గుంటూరుబ్రాంచి మేనేజరు శ్రీయుత నందమూరు వెంకటచలపతిరావుపంతులుగారి యెడల తమ విశ్వాసమును తెలుపుచు ఒకవినతిపత్రమును సిల్వర్ క్యాస్కెట్ (silver casket) లో నుంచి సమర్పించి గౌరవించిరి.

తదనంతరము కంపెనీతరఫున మిక్కిలి సమర్థతతో పనిచేసిన యీ దిగువ నుదహరించిన ప్రతినిధులకు రజతపాత్రల నొసంగి బహూకరించిరి.

1. శ్రీయుతులు ఉప్పులూరి లక్ష్మీనరసింహారావుపంత్ గారు, బెజవాడ.

2. శ్రీయుత ఉల్లగంటి వీరరాఘవులుగారు, రాజమండ్రి.

3. శ్రీయుత తురగా వెంకటాద్రిగారు, తెనాలి.

4. శ్రీయుత తురగా హనుమంతరావుగారు, బందరు.

5. శ్రీయుత అగర్వాలా లక్ష్మీనరాంగారు గుంటూరు.

6. శ్రీయుత ధర్మవరం వేంకటసుబ్బారావు గారు, కంభంమెట్టు. నైజాం

ఏజంట్లకు బహుమానములతో సభ ముగిసిన తర్వాత వుత్సవమునకు విచ్చేసిన పురజనులకును, మిత్రులకును, పట్టాదారులకును కంపెనీవారు అల్పాహారవిందొసంగిరి. అటుపిమ్మట గుంటూరు యువకు నొకనిచే విలువిద్యాకౌశల్యము ప్రదర్శింపబడెను. ఉత్సవమునకు విచ్చేసిన సభికులందరి తరఫునను భీమాపత్రికాసంపాదకులు శ్రీయుత సూరంపూడి కనకరాజుపంతులుగారు కంపెనీ వారికి వందనము లర్పించుటతో మొదటిదినము రజతోత్సవ కార్యక్రమము ముగిసెను.

రెండవదినమున ఉదయమున బీదల కన్నదానము మధ్యాహ్నము శ్రీ రామదాసుచరిత్ర హరికథాకాలక్షేపము జరిగెను. అంతటితో గుంటూరుబ్రాంచి ఏషియన్ వారి రజతోత్సవము సమాప్తి యయ్యెను.

—:o:—

Agency & Unemployment

The Universities nowadays are pouring out every year thousands upon thousands of young men and women who are soon to face the ordeals of the world with the aid of the education imparted to them. Unfortunately the education they receive in schools and colleges has very limited use in the workaday life and more often than not it appears that their book-lore proves to be entirely futile in their struggle for existence.

At the outset, I want it to be made perfectly clear that this opinion applies only to the average youth and not to the extra-ordinarily meritorious. After stepping out of the 'varsity threshold they often have to wander about without knowing what is going to happen to them. Unemployment is like a spectre stalking across the face of the country. There is blockade in every direction. In every office, their remains hung up a big notice with staring red letters 'No More Vacancy' Even in workshops there is no more need of apprentices. In business, chances of admission are still more distant. In small retail trade, probabilities of even earning a living income are becoming more and more remote with the passing of days. So the result is that with all his education, refinement and culture, the young man of today has to move from pillar to post and ultimately resign himself to the attitude of 'what is to be, will be'.

I suggest that insurance agency will be an excellent business proposition for such people. In the first place, this is an ordinary business with every independence that a youthful mind longs for. It does not tie him down to any fixed place and to any fixed hours. He can always please himself and by successfully working his agency, which after all is only a matter of time, can amass enough fortune.

What robs this suggestion of any appeal is the prevalent notion of its inferior character. An old idea dies hard and so I am not surprised that such things still survive and vitiate the outlook of many a youth. I implore an educated young man to consider carefully my contention in this matter.

Unless it is a clerical work or some such service, every business in modern time is more or less of a middlemen's job. There are only consumers and producers in the world and the producers need the services of middlemen to enable them to establish relations with the consumers. Very few people are themselves producers. Most of the mankind are only middlemen. A shopkeeper is a middleman; a stock or share a jute broker is a middleman; publishers and stationers are middlemen; and so on and so forth. An insurance agent is likewise nothing different from a middleman whose business is to represent his company to the members of the public.

The need for insurance is genuine. It is with the progress of time and with the dissemination of general

enlightenment being more and more appreciated. People are taking to insurance. The country and the nation are becoming insurance minded. There is no doubt about it. The expansion of insurance business and the establishment of companies prove it most conclusively. The service that insurance renders to the human society is of the very best character. Why then the false notions about it? Indeed these notions are comparable with the clouds which cover up the sun and obstruct its light. Can't we demand of the intelligent young people that they exercise their rationality and know the truth?

I conclude the present article with this advice Life insurance is not a luxury, it is a necessity. Wherever civilisation extends there life insurance flourishes. People want it—can't do without it—must have it—get it. But they do not go in search for it. They have formed the habit of waiting until the agent brings it, explains it and aids them in selecting the kind that will best serve their purposes.

Every good company is looking for industrious men of integrity and reputation to sell its policies.

Experience is not essential. Any intelligent person can from the very start earn a fair living as an agent.

There is nothing slighting about an insurance agency. It must have to be believed and a man with common sense will not take long to believe it.

(The Field)

Industrial Assurance in North America

Industrial assurance in North America is of more recent origin than in England but has been actively pursued for over 60 years. It was first introduced into the United States of America in 1873 when the Widows' and Orphans' Friendly Society was founded. The principal mover in the scheme was the late Senator G. F. Dryden who based it on his knowledge of the Prudential of London. One of the principal objects in view was to reduce the number of pauper burials which were numerous in 1875, exceeding 20 per 10,000 of population. By 1925 the proportion had been reduced to six per 10,000 of population, due in part to the operation of industrial assurance. The name of the Society was changed to the Prudential Friendly Society in 1875 and to its present form, the Prudential Insurance Company of America, 1877. In 1879 two other companies, the Metropolitan Life of New York and the John Hancock Mutual of Boston, commenced to transact industrial assurance and they, together with the Prudential, transact to-day a very large proportion of the business, which at the end of 1932 amounted to about $17,000,000,000 sums assured. All three are mutual companies, the Prudential and the Metropolitan being mutualised in 1915 and 1916 respectively.

As was the practice in England at the time, industrial assurance was

first commenced on a weekly premium basis and was conducted almost exclusively on this plan until 1927 when one of the largest companies introduced monthly premium policies. The lower cost of collection of the monthly business has, as in England, enabled better benefits to be given than under a corresponding weekly table In the United States jurisdiction is not exercised by the Federal Government but by the respective States few of which have attempted to define the business. The New Yo k State, however, incorporated the following definition in the law in 1927 :—

"Industrial Life Insurance is hereby defined to be that form of life insurance, either—

(a) Under which the premiums are payable weekly, or

(b) Under which the premiums are payable monthly or oftener, if the face amount of insurance provided in the policy is less than 1,000 dollars and the words 'industrial policy' are printed upon the policy as a part of the descriptive matter."

The majority of the tables of rates are published on the basis of a weekly premium of five cents—corresponding to the English unit of 1 d. weekly premium—but a few, as in England, are on the basis of a level amount of assurance, such as $250. The advantage claimed for the latter basis is that the agent sells the assurance rather than the premium. The most popular types of assurance are said to be whole-life and 20 years endowment assurances. With a number of companies, including the three mentioned, the payment of premiums on whole-life policies ceases at either age 70 or 75. The highest ages at entry for which rates are quoted are lower than in England—usually 60 or 65. Except in the case of children's assurances full immediate benefit is granted. Where the life assured is considered to be under-average, or sub-standard as it is termed, one of three courses is usually taken. The age may be rated up, the sum assured reduced, or premiums quoted according to special tables based on an appropriate mortality experience

* * *

In Canada there is a restriction, as in England, on the amount of assurance on the life of a child and the following schedule shows the maximum amounts payable at death before and after 1931 in which year they were amended :—

	Old scale $	New scale $
If the child dies under the age of 1 year	20	100
" " " " " 2 "	50	200
" " " " " 3 "	75	300
" " " " " 4 "	100	400
" " " " " 5 "	130	500
" " " " " 6 "	160	600
" " " " " 7 "	200	700
" " " " " 8 "	250	800
" " " " " 9 "	300	900
" " " " " 10 "	400	1000

(The par rate of exchange is 4.86⅔ to the £)

These rates are much in excess of the *maxima* laid down in English legislation—far more than the increased cost of funeral and attendant expenses could account for. Scales of a similar nature exist in the United States.

Double accident benefit is frequently given in the United States and is applicable to accidents occuring between the ages of 15 and 70. Prior to 1928 the majority of companies incorporated in the policy disability benefits applicable as a rule to dismemberment and blindness. The benefit was usually payable on the loss of both hands, both feet, one hand and one foot, or on total blindness, and took the form in most cases of an immediate cash payment of the whole or part of the sum assured, any balance being made free paid-up policy.

* * *

The collection of premiums and field organisation follows the lines adopted in England. The premiums are collected by agents calling at the homes of the policy-holders. Where the business is sufficiently concentrated the method frequently adopted is very similar to the block system and if the new business obtained is outside the ground normally covered by the agent, it is transferred to one able to collect the premiums conveniently. In at least one office there is an interesting provision affecting those who prefer to pay their weekly premiums direct to an office. If this direct payment is carried out for at least a year, a refund of part of the premiums paid is allowed in consequence of the smaller expenses incurred by the company. The English method of division into districts is followed, each district being under the control of a manager or superintendent who has a staff of assistants and agents, the latter varying from a smaller number up to 50 or more. The system of remuneration usually consists of two sections, one a salary based on the size of the debit collected—apparently strongly akin to a commission on collections—and a commission on increase. As a result of the depression the amount received in the latter form has disappeared in most cases and some modification has been made by many offices in regard to the discontinuances debited to the agent before any increase is recorded.

Both in Canada and the United States the greatest problem that has had to be faced in the last few years has been how to assist policy-holders to maintain their policies in force when out of employment. In general, industrial assurance policies are not entitled by their conditions to surrender values until they have been 10 years in force. Several methods have been adopted one of the first being to permit the surrender of one policy, provided it has been about three years or more in force, and to apply the proceeds to the payment of premiums under other policies. Transfers from endowment assurances to whole-life assurance—involving lower rates of premium—and a change to a smaller amount of assurance are other methods adopted. One Canadian company instituted premium loans whereby a loan could be obtained to pay premiums in advance. Provided the policy has been at least a year in

force 13 weeks' premiums for each year of assurance can be obtained in this way up to a maximum of 130 weeks' premiums. In normal times a free policy value is granted on the discontinuance of a policy, subject to premiums having been paid for at least three—sometimes—five years.—Loans are not provided for in the contract as the cost of administration would be prohibitive.

In the payment of claims there is an interesting parallel to English practice in the use of a "Facility of payment" clause which goes further than our receipt clause, commonly called the "Da Costa" clause. Under it the company can make payment to any relative by blood or connection by marriage of the assured or to any other person appearing to the company to be entitled to payment by reason of having incurred expense on behalf of the assured or for his burial. There has been some criticism from time to time on account of the discretion allowed to the company but in practice the clause has worked well. Policies are usually incontestable after one or two years but provision is made for adjustment of terms where the age has been incorrectly stated. In contrast to the England practice the proposal is frequently not made a part of the contract and reservations are made in the policy to protect the company from misrepresentation and speculative assurance.

Participation by the policy-holders in surplus is fairly general since the three largest companies are mutual in character. The bonuses—termed dividends—are declared in various forms. They may be paid-up additions to the sum following the declaration, maturity bonus, premium credits or cash. The policies issued by many of the smaller companies are non-profit.

A number of the companies transacting industrial life assurance have interested themselves in health and welfare work Pamphlets dealing with health are broadcast in large numbers, free nursing service provided, sickness and unemployment surveys made, health demonstrations given, and films exhibited. Activities of this nature are naturally beneficial to all concerned but they are perhaps more necessary in the United States where until recently the legislature has not interested itself so strongly in social welfare as in England.

(Reprinted from foreign journals.)

(The Field)

విజయలక్ష్మీ జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్

హెడ్డాఫీసు :— **మదరాసు.**

వెంటనే కావలెను

ఏజంట్లు ఆంధ్రజిల్లాలలో ముఖ్యమైన పట్టణముల సమర్థతతో నుంచి వ్యాపారము సంపాదింపగలిగినట్టి గొప్ప కుటుంబములోని మంచి పలుకుబడిగల పెద్దమనుష్యులకు ఉత్తరోత్తర మంచిఅవకాశములును, మంచి ప్రతిఫలముతోగూడిన వసతులును గలుగజేయబడును.

1. ధారాళమైన ప్రతిఫలము. 2. ఉద్యోగశాశ్వతత్వము. 3. వంశపారంపర్యా రెన్యూయల్ కమీషన్. 4. ప్రీమియములు చెల్లింపనక్కరలేకయే జీవిత భీమాపట్టా. 5. ప్రయాణ ఖర్చుల సౌకర్యములు. వివరములకు దయచేసి దగ్గఱలోనున్న ప్రతినిధుల కోరిక్కైనను వ్రాయుడు.

1. శ్రీయుత పి. వీరభద్రస్వామిగారు, బి. ఏ. మునిసిపల్ ఛైర్ మన్ అండ్ బ్రాంచి మేనేజరు విజయనగరం. 2. శ్రీయుత వి. వి. ఆర్. చౌదరిగారు బారట్లా-బ్రాంచి మేనేజరు, బెజవాడ. 3. శ్రీయుత డి. అశ్వర్థరావుగారు, ఆర్గనైజరు, బళ్లారి. 4. శ్రీయుత బి. సింహాచలంగారు, చీఫ్ ఏజంటు, విశాఖపట్నం. 5. హెడ్డాఫీసుకు మదరాసు.

[Vijayalakshmi General Assurance]

నవీనపద్ధతి! ప్రత్యక్షనిదర్శనం!

అత్యద్భుత జాతక ఫలితములు.

మహారాజులు, నవాబులు, కలెక్టర్లు, జమీందార్లు, దొరలు దొరసానులు బహుమతులు, యోగ్యతాపత్రము లొసంగినారు. కళత్రసంతానభావములు, స్త్రీ జాతకములలో విశేషానుభవము గలదు. జననకాలం, తిథి, వారం, నక్షత్రం, జనన స్థలం వ్రాసి పంపవలెను.

ఒక సం॥నకు విదశాఫలములు, రెండు సం॥

ముఖ్యాంశము, స్వభావము రు. 2-0-0

ఒకదశకు భుక్తిఫలములు 6-0-0

జాతకం లేనివారికి సాంఖ్యశాస్త్రప్రకారమున్ను, రేఖాశాస్త్ర ప్రకారమున్ను వ్రాయుటకు ఒక సం॥ ఫలితములు, స్వభావము,

ముఖ్యాంశములు. రు. 3-0-0.

12 సంఖ్యలు, హస్తముద్రికలు, పూర్తి నామము వ్రాసిపంపవలెను. (పోస్టేజి ప్రత్యేకం.)

జ్యోతిషవిద్వాన్ ఇవటూరి షణ్ముఖరావు.

మారిస్‌పేట, తెనాలి, గుంటూరు జిల్లా.

జర్మన్ విశ్వవిద్యాలయమునకై యాకర్షింపబడిన

గానకళాచంద్రిక

టెక్నికల్ పరీక్షార్థుల కత్యంతోపయుక్తమై ప్రభుత్వామోదమునొందిన గొప్ప సంగీత లక్షణ గ్రంథము.

400 పుటలు రు 2 లు.

గ్రంథకర్త:

అరిపిరాల సత్యనారాయణ

గాంధినగర్ - - బెజవాడ.

Reg. No. M. 2749.

Printed and Published by the Editor at the Andhra Grandhalaya Press, Bezwada.